İŞ'TE DİJİTAL

Ekim 2017

WORKUP'TA FIRSAT ÇOK

"GİRİŞİMCİLERLE YAKIN TEMASTAYIZ"

- İş Bankası'nın dijital bankacılık stratejisi
- Yenilikçi şirketlerle yapılan iş birlikleri
- Yeni dönem uygulamaları

MEHMET FAHRİ CAN

MAXITECH VADİ'DEKİ TEKNOLOJİ ÜSSÜ

SİZ CAPITAL'İ SADECE BAYİDEN Mİ ALIYORSUNUZ?

Capital

TÜRKİYE'NİN EN YENİLİKÇİ İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ.

Capital'i tablet ve telefonlarınızdan ve capital.com.tr'den de takip edin, Capital alışkanlığınıza dijital bir deneyim ekleyin.

www.capital.com.tr | Google Play 'DEN ALIN | App Store'dan İndirin

DB DOĞAN BURDA DERGİ

Yayıncı
Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş

İcra Kurulu Başkanı Cem M. Başar
Yayın Direktörü (Sorumlu) M. Rauf Ateş
Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük
Yazı İşleri Müdürü Ebru Fırat
Haber Müdürü Şeyma Öncel Bayiksel
Yazı İşleri Müdür Yardımcısı Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen A. Bertuğ Patır
Editörler Elçin Cirik, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Özlem Aydın Ayvacı
Haber Merkezi Hande Yavuz, Ayçe Aksakal, Nil Dumansızoğlu
Sayfa Yapımcısı Murat Engin Bilgin
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç Mutlu
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen Tel: 0 312 207 00 95

capital@capital.com.tr www.doganburda.com

Yönetim
Satış Direktörü ve Tüzel Kişi Temsilcisi Mehmet Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu

Kurumsal İletişim Müdürü Seren Urun Güven

Reklam
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal, Ebru Elçi
Satış Müdürü Burcu Acavut, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu Sözkesen , Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Ayfer Kaygun Buka - 0 212 336 5362 / Şaban Yazır- 0 212 336 5361
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 Faks: 0 212 336 53 92-93
Ankara Reklam Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu Tel: 0 312 207 00 72-73
Hedef Sayfalar Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91
Bölgeler Reklam Satış Sorumlusu Dilek Ünlü Tel: 0 212 336 53 72

Uluslararası Reklam Satış Temsilcilerimiz
İTALYA: Mariolina Siciari
T. +39 02. 91 32 34 66 / mariolina.siciari@burda-vsg.it
ALMANYA: Vanessa von Minckwitz
T +49 89 92 50 35 32 / vanessa.vonminckwitz.denz@burda.com
Michael Neuwirth
T. +49 89 9250 36 29 / michael.neuwirth@burda.com
AVUSTURYA: Christina Bresler
T. +43 1 230 60 30 50 / Christina.Bresler@burda.com
İSVİÇRE: Goran Vukota
T. +41 44 81 02 146 / goran.vukota@burda.com
FRANSA/LÜKSEMBURG: Marion Badolle-Feick
T. +33 1 72 71 25 24 / marion.badolle-feick@burda.com
İNGİLTERE/İRLANDA: Jeannine Soeldner
T. +44 20 3440 58 32 / jeannine.soeldner@burda.com
ABD/KANADA/MEKSİKA: Salvatore Zammuto
T. +1 212 884 48 24 / salvatore.zammuto@burda.com

Yönetim Yeri
Trump Towers, Kule 2, Kat 21-24, 34387 Şişli-İSTANBUL
Tel: 0 212 410 32 28 Faks: 0 212 410 32 27

Baskı APA Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş Hadımköy İstanbul Cad. Ömerli Mahallesi No:159 34555 Arnavutköy / İstanbul Tel: 0 212 798 28 40
Dağıtım Doğan Dağıtım Satış Pazarlama Matbaacılık Ödeme Aracılık ve Tahsilat Sistemleri A.Ş. Tel: 0 212 449 6363
Yayın Türü Yerel, süreli, aylık FIPP üyesidir.

Copyright © 2008 by G+J International Magazines GmbH, Hamburg
This magazine is published under license from G+J International Magazines GmbH. All rights to the licensed title/trademark and concept are owned by G+J International Magazines GmbH. Reproduction whether in whole or in part without permission of G+J International Magazines GmbH is prohibited. The title CAPITAL and the logo thereof are registered trademarks of or in trust of G+J International Magazines GmbH.

Copyright © 2008 G+J International Magazines GmbH, Hamburg
Bu dergi G+J International Magazines GmbH tarafından yayımlanmaktadır. Her türlü isim, marka ve konsept hakları G+J International Magazines GmbH'ye aittir. Herhangi bir metin ya da bölüm G+J International Magazines GmbH'nin izni olmaksızın alınmaz. Capital Dergisi'nin isim ve logosuna ait tüm ticari marka hakları G+J International Magazines GmbH'a aittir.

© Capital Dergisi **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş** tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Capital Dergisi'nin isim ve yayın hakkı **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş**'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 Faks: 0212 410 35 12-13 abone@doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

Google play App Store

YENİ DÜNYAYA SIKI TAKİP

Yeni teknolojilere en hızlı adapte olan sektörlerin başında hiç kuşkusuz bankacılık geliyor. Türkiye'de her zaman bu sektör, teknolojiye yaptığı yatırımlarla ve geliştirdiği yeni modellerle örnek oldu.

Bankacılık sektörü, son dönemde girişim dünyasına verdiği destekle ve fintech'lerle yapılan iş birlikleriyle de gerçekten öncü sektör konumunu pekiştiriyor.

Yeni dünyayı henüz tam olarak anlayamayan pek çok sektör olduğunu düşünürsek bankacılığın aldığı yolu daha net değerlendirebiliriz.

İş Bankası gibi büyük bir oyuncu, Silikon Vadisi'ne giderek gelişmeleri yerinden takip etmeye başladı. İştiraki SoftTech üzerinden MaxiTech adında Vadi'de dijital bir üs kuran banka, hem yenilikçi start up'larla bağlantı kuruyor hem onlarla beraber çalışıyor hem de teknolojilerinin çalışıp çalışmadığını ekibiyle birlikte projelerle deneyimliyor. Burada yapay zeka, blockchain, artırılmış gerçeklik gibi yeni teknolojilere odaklanılıyor. Banka bu dijital üsten yenilikçi hizmet ve ürünler geliştirmek için oyun planını kuruyor.

İş'te Dijital ekimizde bu dünyaya ilişkin yenilikçi gelişmeleri ve uygulamaları İş Bankası'nın desteğiyle sizlere aktarıyoruz.

Keyifli okumalar

"GİRİŞİMCİLERLE YAKIN TEMASTAYIZ"

İş Bankası hem kurum içi hem kurum dışı inovasyonla beslenerek kendini geleceğe hazırlıyor. İş Bankası Dijital Bankacılık Müdürü Mehmet Fahri Can, banka dışı inovasyonu desteklemek adına girişimcilerin olduğu Kolektif House gibi mekanlarda bulunduklarını ve StartersHubXO gibi programlara destek olduklarını belirtiyor. "2016 başından bu yana girişimcilerle müşterinin ihtiyaçlarına yönelik iş birlikleri kurmak istiyoruz" diyen Can, son iki yılda yüzlerce girişimle birebir iletişime geçtiklerini aktarıyor. Bu şekilde banka, 45 girişimciyle yeni iş birlikleri gerçekleştirdi.

Elçin Cirik ecirik@capital.com.tr

İş Bankası, 3 yıldır güçlü bir dijital dönüşümden geçiyor. Banka hem kurum içinden hem dış inovasyondan beslenerek kendini geleceğe hazırlıyor.

Banka içinde bu amaçla dijital bankacılığa giden yolda organizasyonel standartlaştırma tamamlanıyor. Bu nedenle de İnovasyon Birimi ve Müşteri Deneyimi Birimi kuruldu. Ayrıca dijital dönüşümün bir parçası olarak müşteri analitiği biriminin fonksiyonları genişletildi. Kanal yönetimi çerçevesinde de şube içi ve dışında sanal gerçeklikten artırılmış gerçekliğe kadar pek çok farklı alanda sürekli denemeler yapılıyor.

"Dijital bankacılığı şubelere alternatif olarak konumlamıyoruz" diyen İş Bankası Dijital Bankacılık Müdürü Mehmet Fahri Can, şube ve dijital kanallardan ortak bir güç çıkarmak için çalıştıklarını özellikle vurguluyor. Can, banka dışında da inovasyonu desteklemek adına girişimlerle pek çok farklı yoldan yakın temasta olduklarına dikkat çekiyor.

"2016 başından bu yana girişimcilerle, müşterinin hayatını kolaylaştırmak için ihtiyaçlarına yönelik iş birlikleri kurmak istiyoruz" diyen Can, bankanın ticari müşterilere dönük yüzünün de dijitalleşmesini hızlandırdıklarını ve şubelerin dijital imkanlarını güçlendirdiklerini belirtiyor.

"Girişimcilerin olduğu farklı platformlara örneğin hızlandırma programlarına destek veriyoruz, paylaşımlı çalışma merkezlerinde yer alıyoruz" diyen Can, sözlerine şöyle devam ediyor: "2016 sonundan bu yana girişimlerin bir araya geldiği Kolektif House'ta yer alıyoruz. Girişimcilerin yanında yaşayalım, onlardan öğrenelim diyerek orada sürekli bulunan bir ekiple Kolektif House'ta çalışmaya başladık. Çok da memnun kaldık, oradaki varlığımız inovatif fikirler girişim felsefesiyle nasıl hayata geçirilir konusunda bize çok şey öğretiyor."

İş Bankası'nın girişimlerle farklı çalışma modelleri mevcut. Can, çalışma modellerini şöyle özetliyor: "Son iki yılda yüzlerce girişimle birebire iletişime geçtik. 45 girişimciyle iş birliği gerçekleştirdik."

İş Bankası Dijital Bankacılık Müdürü Mehmet Fahri Can ile bankanın geçirdiği dijital dönüşümü, girişimciler ve ekosisteme verdikleri destekleri ve geleceği konuştuk:

Bankanın son dönemde dijital bankacılıkta attığı önemli adımlar neler?

Dijital bankacılık dünyada son 4-5 yıldır etkisi artarak gündemde olan bir konu… İlk konuşulmaya başlandığında fintech'ler bankaların yerini mi alacak, ne kadar tehdit olacak gibi konular tartışılıyordu.

Sonra zaman içinde kurumların da dijital dönüşümleri realize olmaya başladı.

İş Bankası olarak biz de 3 yıl önce bu alanda bir proje başlattık. Dijital dönüşümün bankacılık açısından anlamını ve etkisini çalıştık; yapmamız gerekenleri belirledik ve bunların sonucu olarak aksiyonlar aldık. Bu aksiyonlardan ilki organizasyonel standartlaşmayı tamamlamaktı. Bu amaçla yeni ekipler kurduk. İş Bankası zaten inovatif bir banka, pek çok ilklerin bankasıyız. Kurum içindeki inovatif yaklaşımı artırmak, inovatif fikirlerin sürekli oluşmasını ve doğru kanallara akmasını sağlamak ve tüm bu faaliyetleri kurum kültürünün bir parçası haline getirmek adına 2016 yılı başında inovasyon birimini kurduk. Aynı şekilde çatımız altında müşteri deneyimini sorumluluk alanları çerçevesinde iyileştiren farklı ekipler vardı. Bu konudaki standartlaşmayı geliştirmek ve tüm çalışanların müşteri deneyimi açısından belirli prensipler çerçevesinde hareket etmesini sağlamak üzere bir Müşteri Deneyimi Ekibi oluşturduk. Bu şekilde müşteri deneyimini geliştirerek standartlaştırmak üzere ve müşteriye nasıl onun için çalıştığımızı gösterebiliriz felsefesiyle hep daha iyiye doğru yol almak istiyoruz. Müşteri deneyimini, bankacılık ürünleriyle sınırlı tutmadan hayatını içine alacak şekilde geliştirmeye başladık.

Burada nasıl bir yeni yaklaşımdan söz ediyorsunuz?

Artık biz müşteriyle hayatlarındaki ihtiyaç duydukları konu oluştuğu an onlara nasıl yardımcı oluruz diye

"KALİTELİ BİLGİYE ULAŞMAK İSTEDİK"

VADİ'YE TAKİP Dünyada girişim dünyası denince akla ilk Silikon Vadisi geliyor. İnanılmaz bir hareketlilik var, orayı takip etmemek mümkün değil. Bu takibi de pek çok yöntemle yapabilirsiniz. Binlerce makale okuyup video izleyebiliyorsunuz veya pek çok şirketten rapor alabiliyorsunuz. Ama tüm bunlar, ikinci el bilgi oluyor. Öyle ki duyduğunuzda işi eksik anlayabiliyorsunuz, etkinlikteki bir sunumdan, bir telekonferansta o an için ihtiyacınızı çözdüğünüzü sanıyorsunuz ama bir bakıyorsunuz bu girişimin başka önemli ürünleri de var. Bu nedenle biz bu merkezde kendi ihtiyaçlarınızı bilerek çok daha kaliteli bilgiye ulaşmak istedik.

NELER YAPILIYOR? Bu amaçla San Fransisco'da MaxiTech isimli şirketimizi Kolektif House'taki ofisimizi açmadan önce kurmuştuk. Oradaki ekibimiz ihtiyaçlarımızı çok iyi biliyor, oradaki teknolojik gelişimleri izleyerek bunları doğru ihtiyaçlarla örtüştürüp bize dönüyorlar. Bugüne kadar bunun pek çok faydasını gördük. Örneğin bugünlerde Amerika'da bir teknoloji şirketiyle yapay zekayla çalışan bir robot üstünde çalışıyoruz. ABD'de başlayan ve banka içinde denediğimiz pek çok teknolojik senaryo var. Ama tabii mevzuat ya da teknik nedenlerle ölü doğanlar veya senaryoların gereklerini karşılayamayanlar da oluyor.

ÖNCELİKLİ ŞİRKETLER Son 2 yılda yüzlerce girişimciyle temas kurduk. Enteresandır bu ofisimiz aracılığıyla orada Türk şirketleri ile de tanışıp Türkiye'de ortak çalışmalar yürütüyoruz. Yakında duyuracağımız Chatbot ürünümüz bu örneklerden biri. Bu ürünü Silikon Vadisi'nde tanıştığımız bir Türk şirketiyle birlikte geliştirdik. Türk girişimcilerle çalışmayı tercih ediyoruz, çünkü ihtiyaçları, kültürü daha net görüyorlar ve biz de bir Türk şirketinin büyümesine katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu anlamda Türk girişimcilere öncelik veriyoruz.

düşünüyoruz. “İlişki eskisi gibi şubeden girdiği anda ya da internet sitemizi tıkladığı an başlar’ demiyoruz. Asıl ihtiyaç anında nasıl yanında oluruz, buna bakıyoruz.

Geçmişte bu şekilde konut kredisi sürecini tasarladık. Bir kişi için ev almak çok önemli bir karar ve o an yanında olduğunuzu hissettirirseniz sağlam ve sürekli bir ilişki kuruluyor. Buradan hareketle hem bir emlak sitesi olan Zingat ile iş birliği yaptık hem de konut kredisi sürecimizi dijitalleştirdik. Bu çerçevede en son hayata geçirdiğimiz iş birliği ile müşterilerimizin Hepsiburada alışveriş sitesini terk etmeden hızla ve kolaylıkla alışveriş kredisi alarak seçtikleri ürünleri almalarına imkan oluşturduk. Bu gibi iş birlikleriyle ekosistemi büyütmek için çalışmaya başladık.

Dijital bankacılığın temelinde veri ve analitik var. Bankalar sahip oldukları verilerden de değer üretmeye çalışıyorlar. Bu amaçla dijital dönüşümde müşteri analitiği birimimizin perspektifini geliştirdik. Kanal yönetiminde mobil bankacılıktan sonraki adım ne, teknoloji nereye gidiyor, nereye evriliyor gibi tahminler ortaya koyuyor, bazılarını test etmeye çalışıyor. Sanal gerçeklik, artırılmış gerçeklik gibi farklı alanlarda denemeler yapıyoruz. Bu çalışmalar ister istemez kitle daha büyük ve çeşitli olduğu için bireysel bankacılık öncülüğünde oluyor. Bireysel bankacılıkta fikirlerinizin karşılık bulacağı bir segmente mutlaka ulaşıyorsunuz.

Kurumsal ve ticari tarafta ne gibi çalışmalarınız oluyor?

Ticari bankacılıkta karar alıcılara da işleri yürütenlere de hitap edebilmeniz gerekiyor. Ticari tarafın dijital dönüşümünü hızlandırdık. Ayrıca şubelerimizin dijital yetkinliklerini sürekli geliştiriyoruz. Mobil uygulamamızda ticari müşteriye yönelik fonksiyonlarımızı sürekli artırıyoruz Şubelerle ilgili birbirinden farklı ama bizlere vizyon katan çalışmalarımız oluyor. Seçtiğimiz bazı şubelerde farklı dijital enstrümanlar kullanarak oluşan deneyimi

gözlemliyoruz. Şube içindeki Bankamatiklerimizi şubelerimize özgü özelleştiriyoruz 1,5 yıldır deneyim açından pek çok şey gözlemledik. Müşterilerimizin geri bildirimlerinden çıkarımlar yapıyoruz.

Banka olarak dijital bankacılığı şubelere alternatif olarak konumlamıyoruz. Şube ve dijital kanallardan ortak bir güç çıkarmaya çalışıyoruz, müşterinin hizmet almayı seçtiği kanala saygılıyız. Sonuçta biz tüm Türkiye'de yaygın bir bankayız ve insani teması çok önemsiyoruz, biz dijitalleşme çalışmalarında bu temastan ilham alıyoruz. Burada kritik olan birebir temasın çok değer yaratacağı alanları artırmak; bunun için çalışıyoruz.

Banka olarak girişimlere nasıl yaklaşıyorsunuz? Hangi alanlarda ne gibi destekleriniz oluyor?

"Fintech boyutu tehdit midir?" diye sorgulanan girişim dünyasıyla aslında pek çok iş birliği fırsatı oluyor. Finans alanında çalışan girişimler yani "fintech start up"lar yeni yaklaşımlar getirerek artı değer oluşturmayı hedefliyor. Biz de bu bakış açısını teşvik ediyoruz. Dışarıdan gelen inovasyona açık olmak, bu inovatif fikirlerden faydalanmak lazım. Sadece finansal girişimlere sınırlı kalmayıp buradaki çeşitlilikten faydalanmak istiyoruz.

Girişimlerle yaptığımız çalışmaların farklı seviyelerde olabileceğini göz önünde bulunduruyoruz. Hatasız çalışmayı düstur edinen kurumsal yapımızla, sürekli denemeler yapıp ders almak koşuluyla hata yapmayı kendine hak gören ve hızlı karar alabilen girişim dünyasını birleştirmenin yöntemlerini uyguluyoruz. Daha çok girişime ulaşabilmek için girişimcilerin olduğu programlara destek verip girişimlerin yer aldığı paylaşımlı çalışma merkezlerinde bulunuyoruz. 2016 sonundan bu yana girişimlerin bir araya geldiği Kolektif House'ta yer alıyoruz. Aynı şekilde StartersHubXO gibi programları destekliyoruz. Kolektif House'da girişimcilerin yanında yaşayalım, onlardan öğrenelim diyerek orada sürekli bulunan bir ekiple çalışmaya başladık. Çok da memnun kaldık.

Buradaki varlığımız inovatif fikirler girişim felsefesiyle nasıl hayata geçirilir konusunda bize çok şey öğretiyor. Pek çok girişimle yakın temas ediyoruz, onlara kapılar açtık. Bankamızla yapabilecekleri çalışmalarda, doğru kişilere ulaşmalarına yardım ediyoruz. Gerekirse birlikte kavram kanıtlama çalışmaları yapıyoruz.

Girişimlerle farklı çalışma modellerimiz var. Son iki yılda yüzlerce girişimle birebir iletişime geçtik. Şu ana kadar 45 civarı iş birliği gerçekleştirdik. Örneğin onların ana ürünlerini bizim ürünlerimizle birleştirerek beraber yeni hizmetler üretiyoruz. Bunun son örneği olarak "Yuvarla" devreye girdi. Müşterilerimiz banka ve kredi kartıyla yaptıkları harcamaların küsuratını bir sonraki TL'ye yuvarlayarak aradaki kuruşları istedikleri dernek veya vakıflara kolaylıkla bağışlayabiliyor, bütçeleri sarsılmadan toplumsal bir gayeye destek olabiliyor. Bazı girişimlerle Maximum Mobil uygulamamız üzerinden ortak kampanyalar yapabiliyoruz. Bir kısım girişimlerin ürünlerini satın alarak müşterileri de olabiliyoruz. Kolektif House'ta ana destekçisi olduğumuz Workup girişimcilik programımızla seçtiğimiz girişimlere ihtiyaç duydukların alandaki desteklere ulaşmalarını, onların duyulmalarını sağlıyoruz.

Başka bu tip girişimcilere yakın olacağınız alanlarda yer alma düşünceniz var mı?

Bu konuyu konuşuyoruz, aldığımız net bir karar yok. "Girişimcilerle farklı yerlerde de buluşabilir miyiz?" diye düşünüyoruz. Farklı illerde yer almanın yöntemleri üzerine ekiplerimizle tartışıyoruz.

Girişimlere finansal destek de sağlıyor musunuz?

İş Bankası olarak yatırım anlamında finansal destek sağlamıyoruz, fakat bu alanda yapılabilecekleri çalışan iştirakimiz var. Girişimcilerle yatırımcıları nasıl buluşturabileceğimiz üzerinde de çalışıyoruz. Tabii her şeyi biz yapacağız diye bir kural da yok. Önemli olan burada zincirin bir halkası eksikse doğru parçaya ulaşmaya çalışmak. Biz de bunu yapıyoruz.

"MÜŞTERİNİN YANINDA OLMAK İSTİYORUZ"

HAYATIN İÇİNDE BANKACILIK Dijital bankacılığın geleceğini tahmin etmek zor. Strateji ekiplerimizle ne olabilir, mobil bankacılıktan sonra bu kadar güçlü ne gelebilir diye çok çalışıyoruz. Konsept olarak dijital bankacılığın önüne 2 konu çıkıyor. İlki "hayatın içinde bankacılık". Biz bu alanda örnek olacak yeni bir ürün geliştirdik. Hepsiburada ile yaptığımız iş birliğiyle internet alışverişlerinde "Anında Alışveriş Kredisi" verebiliyoruz. İnternet sitesinden ayrılmadan müşterimiz kredisini alabiliyor. Bu gibi örneklerle hem dijital ekosistemi büyütmek istiyoruz hem de müşterinin ihtiyaç anında bulunduğu mecradan çıkıp bir bankacılık işlemi yapmasına gerek kalmadan yanında olmak istiyoruz. Bu tip entegre bankacılık alanlarının artacağını, bunu destekleyen arayüzlerin öne çıkacağını öngörüyorum.

YAPAY ZEKA ÖNE ÇIKACAK Önümüzdeki yıl mobil teknolojiyi çok fazla arka planda bırakacak güçlü bir teknoloji alanı olacağını düşünmüyoruz. Fakat mobilin de gücünü artıracak bir alan olarak yapay zekayı görüyorum. İlerleyen zamanda yapay zekayı daha anlamlı kullanacağız. Yapay zeka uygulamaları, kullananların onayları çerçevesinde kullandığı bilgilerden bu kişiler için onların yararına pek çok fırsat üretme imkanına sahip. Müşterilerin yanında olmak için onlara değer sunan böylesi hizmetlerin hızla gelişeceğini düşünüyoruz. Müşterilerin hayatlarına değerli katkılar sağlamak için sürekli çalışıyoruz.

KURUŞLARINIZ İYİLİĞE DÖNÜŞÜYOR

Sosyal bir girişim olan Yuvarla, kolay bağış fikriyle yola çıktı. "Kuruşlarla da olsa insanlara bağışçı olma yolundaki ilk adımı attırmak istiyoruz" diyen kurucular Emre Danacı ve Erdi Yerebasmaz, uygulamada kullanılan finansal akışın yenilikçi olduğuna vurgu yapıyor. İş Bankası ile yapılan yeni iş birliğiyle İş Bankası bireysel banka ve kredi kartlarıyla da uygulama kullanılabilecek.

Yuvarla, Emre Danacı ve Erdi Yerebasmaz'ın kurduğu sosyal bir girişim. Temmuz 2014'te hayata geçen girişim, mağazalarda kasa yanlarında yer alan, bozuk paraların atıldığı bağış kumbaralarının günümüz ödeme alışkanlıklarına, yani kartlı, hatta online ödemelere uygun bir modele sahip.

Girişim, bireylerin günlük hayatlarına entegre, ekonomik açıdan herkese uygun ve kolay bir bağış deneyimiyle ülkemizdeki bireysel bağış alışkanlıklarını geliştirmek için yola çıktı. Kurucular Emre Danacı ve Erdi Yerebasmaz, yaratılan finansal kaynaktan ziyade dokundukları insan sayısına, yani bağışçı sayısına odaklandıklarını belirtiyor. Yuvarla ile kuruşlarla da olsa insanlara bağışçı olma yolundaki ilk adımı attırmak istediklerini söylüyorlar.

Dünyada "check out charity" diye adlandırılan bu konseptin, uzun yıllardır tıpkı Yuvarla'da olduğu gibi kartlı ödemelerde de kullanıldığını anlatan kurucular, fikrin yeni olmadığını fakat kullanılan finansal akışın son derece yenilikçi olduğunu anlatıyor. Diğer ülkelerde küsuratlı tutarlar yuvarlandığı zaman bağış miktarı iş yeri tarafından tahsil edildikten sonra sivil toplum kuruluşlarına aktarılırken Yuvarla'da bağış miktarı yuvarlanan harcamadan bağımsız olarak doğrudan kişinin seçtiği kurum tarafından tahsil ediliyor. Yani bağışçı ve bağış yapılan kurum arasında hiçbir aracı yok. Yuvarla ekibi, kurdukları bu şeffaf ve güvenilir yapıyla gurur duyduklarını açıklıyor.

YARATILAN KAYNAK

Ağustos 2017'ye kadar sadece entegre olunan online alışveriş sitelerinde çalışan Yuvarla, yaklaşık 600 bin küsuratlı online alışveriş tutarının yuvarlanarak bağışlanmasını sağladı. Yaratılan kaynak ise 15 sivil toplum kuruluşunun faaliyetlerini destekledi.

İş Bankası ve Yuvarla arasında ağustos ayında önemli bir iş birliği hayata geçirildi. Bu sayede Yuvarla.com veya Yuvarla mobil uygulamasına tanımlanabilen İş Bankası bireysel banka ve kredi kartlarıyla online, sokakta veya AVM'de tüm küsuratlı harcamaların yuvarlanarak aradaki kuruşların bağışlanabilmesi sağlandı.

Yuvarla kişisel bilgilere saygılı olma prensipleri dahilinde yuvarlanan küsuratlı harcamaların nerede yapıldığı ve harcama tutarını bilmiyor. İş Bankası ile yapılan entegrasyon yalnızca harcamanın virgülden sonraki kuruş hanesini Yuvarla'ya sağlıyor.

SPONSOR ARAYIŞI

Sosyal fayda odaklı bu finansal teknoloji girişimi, kullanıcılarının yapmış olduğu bağışlardan herhangi bir komisyon ya da hizmet bedeli almıyor. Girişim, sponsor markaların desteğiyle faaliyetlerini finanse ediyor. Yuvarla ekibi ilk sponsorlarının BKM Express olduğunu ve yaptıkları işe uygun yeni ve sorumlu sponsor markaları aradıklarını belirtiyor.

"Sadece geçen son 1 yılda kartlı harcamalarımızdaki küsuratları yukarıya yuvarlayarak 1,1 milyar TL'lik bir kaynak yaratılabilir" diyen Yuvarla takımı, bu miktarın her yıl 900 bin çocuğun daha iyi eğitim alması için kullanılabileceğini ve kuruşlarla her yıl bir nesli değiştirebileceğimizi belirtiyor.

120 BİN KİŞİ PİRİ'Lİ OLDU

Piri, bir mobil seyahat uygulaması. İş Bankası Maximum Kart desteğiyle Poi Labs adlı start up tarafından yaratıldı. 120 bin kişinin indirdiği uygulama, yakın zamanda 25 tura ulaşacak. Uygulamanın önce Türkiye, sonra dünyada en çok kullanılan seyahat uygulaması olması hedefleniyor.

İş Bankası Maximum Kart desteğiyle bir start up olan Poi Labs tarafından hayata geçirilen Piri seyahat uygulaması, son dönemin en iddialı yeniliklerinden biri. Şehirlerin hiç bilmediğiniz hikayelerini dünyanın en iyi rehberlerinden dinleyerek keşfetmenizi sağlayan uygulama, şimdiden 120 bin kullanıcıya erişti. Uygulama ekibi yıl sonuna kadar, sürpriz rotaların yer aldığı 25 tura ulaşmayı planlıyor. Turları sürekli güncellenen uygulama, önce Türkiye'nin sonra da dünyanın en çok kullanılan seyahat uygulaması olmayı hedefliyor.

Gezmeyi ve keşfetmeyi sevenler için hiç bilinmeyen hikayeleri yüksek kalite ses deneyimiyle sunan, istenilen zamanda ve hızda akıllı telefondan dinlenmesi için cep telefonlarına getiren Piri uygulaması, Türkiye'nin en çok seyahat eden rehberi Saffet Emre Tonguç ve ünlü Türkolog Ali Canip Olgunlu'yu gezginlerle buluşturuyor.

12 YURT İÇİ TUR

Piri uygulaması ile İş Bankası'nın desteğiyle hazırlanan Karaköy, Beyoğlu-Galata, Tarihi Yarımada, Cihangir, Konya, Kars, Edirne, Kapadokya, Boğaz Turu, Fener-Balat, Bursa, Çanakkale turlarını içeren 12 yurt içi turuna, Maximum Kart sahipleri ücretsiz erişebiliyor ve Türkiye'nin en çok seyahat eden rehberi Saffet Emre Tonguç ve ünlü Türkolog Ali Canip Olgunlu'nun sesinden turları deneyimleyebiliyor.

Her tura özel, mekanın ruhunu müzik ve ses efektleriyle gezginlerin sanki dünyanın en iyi rehberleri yanlarındaymış gibi hissedecekleri sesli içeriklere sahip uygulamada, konum bazlı teknoloji ve özelleştirilmiş haritalar sayesinde gezginler kaybolmadan, turun hiçbir önemli noktasını kaçırmadan keşfetmenin tadına varıyor.

ÖZEL ÖNERİLER

AppStore ve Google Play'den ücretsiz indirilebilen Piri'den keşfedilmek istenen tur satın alınarak mobil veri veya kablosuz ağ bağlantısı üzerinden yüklenebiliyor ve sonrasında çevrimdışı olarak kullanılabiliyor. Tura başlamak için tek yapılması gereken ise uygulama içerisindeki harita üzerinden görülebilen başlangıç noktasına gitmek. Piri kullanıcının konumunu GPS üzerinden algılayarak otomatik olarak bulunduğu noktanın hikayesini başlatıyor. Tur boyunca uygulama ekranındaki pusula aracılığıyla kullanıcı yönünü bulabiliyor; harita ekranından rotasını takip edebiliyor ve mola vermek veya alışveriş için özel mekan önerileri görebiliyor.

AppStore:
http://bit.ly/Piri-ios

GooglePlay:
http://bit.ly/Piri-android

Web:
http://www.piriguide.com/

Piri gezginleri ne diyor?

"Yıllardır yaşadığımız İstanbul'u Piri ile keşfettik."

"Teknolojinin insan hayatını zenginleştirmek ve kolaylaştırmak için kullanılmasına en güzel örnek."

"Kayıt gerçek zamanlı yapıldığı için rehber de oralarda bir yerdeymiş gibi hissediyor insan..."

WORKUP'TA FIRSAT ÇOK

Workup girişimcilik programı İş Bankası'nın desteğiyle Kolektif House tarafından yönetiliyor. Teknolojik iş fikri ve erken aşama girişimler için tasarlanan programda, 9 girişim bulunuyor. Bu girişimlere, mentorluktan eğitime, süreç danışmanlığından networking'e pek çok konuda destek veriliyor. Temmuz ayında yeni başvuruların kabul edildiği programa chatbot aracılığıyla 3 bin başvuru alındı.

İş Bankası'nın ana destekçi olduğu ve Kolektif House tarafından yönetilen Workup Girişimcilik Programı, 15 Nisan'da düzenlenen Crowdup konferansında duyurularak start aldı. 400'ü aşkın başvurunun geldiği programda, bir sonraki aşamaya geçen 40 ekip ile birebir görüşüldü. Geçtiğimiz mayıs ayının başında 10 ekip seçilerek program hayata geçirildi. Elemeler yapılırken öncelikle ekibin formasyon, kalite ve temel motivasyonları; işin çözmek istediği problem, pazarın durumu, validasyonu ve ürün; kullanıcı ve müşteri durumu, ölçeklenebilirliği ve varsayılan probleme getirilen çözümün teknik yeterliliği gibi faktörler göz önüne alınarak gerçekleştirildi.

İŞLEYİŞ NASIL?

Peki Workup'ta işleyiş nasıl? Workup, girişimcileri ihtiyaç duydukları alanda destekleyerek iş fikirlerini geliştirmeye ve işlerini büyütmelerine yardımcı olan, teknolojik iş fikri ya da erken aşama girişimi olanlar için

tasarlanmış bir girişimcilik programı. Girişimciliğin en önemli merkezlerinden Kolektif House Levent bünyesinde, ekosistemin önde gelen figürlerinden melek yatırımcı Ömer Erkmen'in baş mentorluğu ve halihazırda girişimlere yatırımlar yapan ve hızlandırıcı destekler veren Hackquarters ekibinin koordinasyonuyla program yürütülüyor.

Bu program ile İş Bankası'nın ana amacı, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ihtiyaç olan teknoloji odaklı iş yapış biçimlerinin yaygınlaşmasına ve katma değerli dijital iş modellerinin hayata geçebilmesine destek olmak.

FIRSAT YAĞMURU

İlk bir ayı deneme, toplamda 6 ay süren programda girişimler, alanında uzman kişiler ve banka yöneticilerinden düzenli şekilde mentorluk desteği alma imkanına sahip oluyor. İş fikri geliştirme, yalın girişimcilik metotları, araştırma ve müşteri geliştirme, ekip kurma ve yönetme, hukuk, finans ve muhasebe, sunum teknikleri, satış ve pazarlama, devlet hibeleri ve teknik konularda ise ücretsiz danışmanlık hizmetine erişebiliyorlar. Ayrıca girişimlerini büyütmelerini sağlayacak seçkin yatırımcılardan oluşan yatırımcı ağına da ulaşabiliyorlar. Programa dahil olan tüm girişimler, aynı zamanda birer Kolektif House üyesi olduğu için Kolektif House'un sunduğu tüm

PROGRAMDA YER ALAN GİRİŞİMLER

Boostfy: Instagram kullanıcıları için 'like' temelli ve SaaS (Software as a Service) modelli büyüme aracı. Program öncesindeki gelirlerinin yaklaşık 12 kat fazlasına ulaşmış durumda. Tüm dünyadan müşterilerini artırmaya devam ediyor. Türkiye'de ve dünyada büyük değer yaratan şirketlerin sosyal medya pazarlama ve satışlarını güçlendirmek için görüşmelerini sürdürüyor.

Banamama: Evcil hayvan besleyenler için online mama ve bakım ürünleri abonelik servisi ve yaşam platformu. İş Bankası kredi kartı sahiplerine özel kampanyanın da etkisiyle mutlu müşteri sayılarını 2 katına çıkarıp hayvan severlerin kendi komünitelerine dahil olabilmesi için yeni çözümler denemeye devam ediyorlar. Askidamama.co adlı mama bağışı yapılabilen platformu hayata geçirdiler. Bu süreç içerisinde hem Google Launchpad'e katılma hem de Seedstarsworld İstanbul'da sahne alma şansı yakaladılar.

E-kira: Kredi kartı ile taksitli şekilde kira ödeyebildiğiniz online kira platformu. Programa başladığından itibaren ödeme sayısını 3 katına çıkarmayı başardı. Ürününü geliştirerek aidat ödemesi yapılabilecek bir platform haline geldi. Yakın zamanda da kira hesaplamaları, emlak vergisi gibi ev sahiplerinin ihtiyaç duyduğu özellikleri de kullanabilecekleri bir mobil uygulamayı hayata geçirecekler. MasterCard ile entegrasyon sağladı. Temmuz ayında gerçekleşen Startups.watch'un 2017 ikinci çeyrek etkinliğinde de sunum yaparak yatırımcılarla bir araya geldi.

Mangr: Sosyal çevrenle kolay ve eğlenceli şekilde para transferi yaptıran mobil uygulama. Kullanıcıların servisi

etkinliklere katılım, ayrıcalıklardan yararlanma ve networking yapma fırsatı da bulabiliyor.

Bunların yanında İş Bankası ve iştirakleri ile iş birliği yapma, müşteri ve geniş iş ortağı ağına erişim imkanı da programın sunduğu bir diğer fırsat. Seçilen girişimlerden herhangi bir ücret veya hisse talep edilmiyor.

SÜREKLİ YENİLENİYOR

Program, girişimcilerin istek ve ihtiyaçlarına göre sürekli gelişiyor ve şekilleniyor. Programın kalan bölümünde Microsoft Türkiye, 500 Startups ve Sherpa gibi şirketlerin yöneticileriyle Mutlubiev ve KoLabs gibi start up'ların kurucuları misafir eğitmen olarak ağırlandı ve ilham etkinlikleri gerçekleştirildi. Pazartesi günleri tüm ekiplerin bir araya geldiği genel gelişim toplantısı, haftada bir düzenlenen War Game (ekiplerin birbirleriyle girişimleri üzerine fikir paylaştığı seanslar) ve biraz daha rahatlamak için yapılan Happy Hour'lar ile birlikte keyifli zamanlar geçirildi. Aynı zamanda girişimlerin tasarım, içerik, sosyal medya yönetimi ve yazılım konularındaki ihtiyaçlarına destek olabilmek adına stajyerler Workup programına dahil edildi.

Temmuz başında tekrar başvuruların açıldığı Workup'a 3.000'i aşkın yüksek sayıda başvuru geldi. Bu başvurular Leadflip isimli girişimin geliştirdiği chatbot ile toplanarak bir ilk gerçekleştirilmiş oldu.

AĞDA KİMLER YER ALIYOR?

Mentorluk seansları için Workup'ın ağında yer alan bazı isimler şunlar: Teknoloji yazarı Timur Sırt, dünyanın en büyük kullanıcı deneyimi şirketlerinden Fjord'ün tecrübeli tasarımcılarından Cansın Bozoğlu, Türkiye'nin ilk venture capital'larından 212'nin partnerleri Numan Numan ve Ali Karabey, Türkiye'den dünyaya açılan girişimlerden Binnaz'ın kurucusu Sertaç Taşdelen, Zomato'ya satışı gerçekleşen Mekanist ve English Ninjas'ın kurucusu Ali Servet Eyüboğlu, deneyim tasarımı konusunun Türkiye'deki öncü şirketlerinden Sherpa'nın kurucusu Yakup Bayrak, Interviewjoy'un kurucusu Özgür Ünlü, Rulesimple'ın kurucusu Can Taner, Facebook Traninig Manager'ı Cenk Medeni, strateji danışmanı ve akademisyen Göksemin Gökalp Özdemir, Türkiye'nin en başarılı SaaS girişimlerinden Sendloop'un kurucusu Cem Hürtürk ve akıllı reklam network'ü Neytiv'in kurucusu Volkan Kırtok…

deneyimleyebileceği bir beta uygulaması çıkarttı. Önümüzdeki günlerde e-paranın kullanılabileceği iş ortaklıklarıyla uygulamanın canlıya alınmasını hedefliyor.

Overstruct: Mimarlık ofislerinin mevcutta kullandıkları 2 boyutlu çizimlerin sanal gerçeklik ortamına taşınmasını otomatize eden bir platform. Yazılımın son hale getirilmesi için son hızla geliştirme yapıyorlar. Kapalı beta için ürün hazır duruma getirildi. Bir yandan da ilgi duyan yatırımcılarla görüşüyorlar.

Octovan: Nakliye ihtiyacı olan kullanıcılarla taşıma belgeli ticari araç sahiplerini bir araya getiren bir platform. Mobil uygulamalarını çıkartarak ilk müşterilerine servis vermeye başladılar. İş modelinin çalışabileceğini gördükten sonra tüm planlarını kullanıcı sayısını artırmaya yönlendirdi ve B2B anlaşmalar yaptı. Yatırımcılar ile görüşmelerini sürdürüyorlar.

Stubridge: Üniversite öğrencileri için not paylaşımı sağlayan sosyal uygulama. Düzenli olarak aldıkları kullanıcı deneyimi ve ürün mentorluklarıyla birlikte uygulamalarını yenileyip iOS için yayınladılar. Okulların açılmasıyla birlikte kullanıcı sayılarını hızla artırdılar.

Scode: Kurgulanmış senaryolarla yazılım öğrenimi sağlayan mobil uygulama. Yeni versiyonu ile hem Android hem de iOS için uygulama mağazasında yerini aldı. Üniversitelerle görüşmeler yapılıyor.

LittleSleeper: Ebeveynler için ağlatmadan bebek uyku eğitimi uygulaması. Android uygulaması mağazada yerini aldı, beta test ve tasarım geliştirmeleri devam ediyor.

VADİ'DEKİ TEKNOLOJİ

İş Bankası, SoftTech üzerinden Silikon Vadisi'nde MaxiTech adında dijital bir üs kurdu. Bankanın amacı, Vadi'de yapılan iş birlikleriyle dijital dönüşümü hızlandırıp müşterilerine en yenilikçi ürünleri sunmak. Vadi'deki ekosistemin içinde en yeni teknolojileri geliştiren start up'larla irtibat kurduklarını anlatan İş Bankası MaxiTech Genel Müdürü Burak Arık, yapay zeka, blockchain, artırılmış gerçeklik gibi yeni teknolojilere odaklandıklarını söylüyor.

"İş Bankası'nın dijital dönüşüm vizyonunun, girişimcilik ekosistemine verdiği önemin bir parçası olarak geçen yıl San Francisco'da İş Bankası teknoloji iştiraki SoftTech üzerinden MaxiTech'i kurduk.

Türkiye'de hep ilkleri hayata geçirmeyi başarmış olan bankamızın bu misyonuna teknolojinin merkezi konumunda olan Silikon Vadisi'nden yaptığımız iş birlikleriyle katkıda bulunmayı ve devam etmekte olan dijital dönüşümümüzü hızlandırıp müşterilerimize en yenilikçi deneyimleri sunabilmeyi amaçlıyoruz.

Bilindiği üzere San Francisco ve Silikon Vadisi, start up ekosisteminin dünyada en gelişmiş olduğu yer konumunda. Cep telefonlarınızda kurulu olan uygulamaların birçoğunun üreticisi şirketler, birkaç kişiden oluşan start up'lar, hatta Google, Apple, Facebook gibi devlerin hepsinin üssü burada. Tabii bu durum şans eseri oluşmuş değil. Girişimciliğin üst seviyede özendirildiği, denemekten ve başarısız olmaktan korkulmayan, başarılı bir ürün geliştirebildiğiniz takdirde şirketi bir üst seviyeye taşımak için gerekli olacak parayı sağlayacak yatırımcı bulmanın belki başka hiçbir yerde olmadığı kadar kolay olduğu bir yer burası. Bu özellikler dünyanın dört bir yanından en başarılı en girişimci ruhlu kişileri adeta bir mıknatıs gibi buraya çekiyor ve bu sinerjiden dünyanın geleceğine yön veren yeni şirketler doğmaya devam ediyor. İşte biz de bu ekosistemin içinde en yeni teknolojileri geliştiren start up'larla irtibat kuruyor, onlarla burada beraber çalışıyor, teknolojilerinin çalışıp çalışmadığını burada yerleşik ekibimizle yaptığımız ufak projelerle deneyimliyoruz. Bunların elbette bazıları başarılı oluyor, bazıları olamıyor. Bunlardan hangilerinin projeye dönüşüp dönüşmeyeceği kararı İş Bankası'nda başta Dijital Bankacılık Bölümü'müz olmak üzere ilgili iş birimlerimiz tarafından veriliyor.

YENİ BAKIŞ AÇILARI

MaxiTech olarak hangi alanlarda proje yapacağımıza İş Bankası ve SoftTech ile beraber yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda karar veriyoruz. Bu çalışmaları, hem uzaktan toplantılarla hem de Türkiye'den gelen İş Bankası ekiplerini sık sık San Francisco'da ağırlayarak yürütüyoruz. İş Bankası ve SoftTech'ten arkadaşlarımızın yaptığı ziyaretler, onların da buradaki atmosferi yaşamaları ve yeni bakış açıları geliştirmeleri açısından faydalı oluyor. SoftTech büyük ölçüde İş Bankası projelerini üstlense de dışarıya yönelik yenilikçi ürünler de geliştiriyor. Ziyaretler sırasında bu ürünlerimizi de tanıtma ve Amerikan pazarı uygunluğu konusunda geri bildirim alma şansımız oluyor. MaxiTech'in hedeflerinden bir diğeri olan Türkiye'deki ürünlerimizin Amerika'daki tanıtımı ve satışı için gerekli adımlarımızı da zamanla atıyoruz.

Hangi konularda çalışma yapacağımız konusunda İş Bankası'ndan aldığımız yönlendirmenin yanında biz de burada değerli gördüğümüz teknolojileri Türkiye'ye düzenli olarak raporluyoruz. Bu raporda İş Bankası ve grubuna katkı sağlayacak start up'lar ve teknolojilerin yanında SoftTech'teki yazılım süreçlerimizi hızlandıracak yeni teknik araçlar, kütüphaneler, diller de yer alabiliyor. SoftTech'i, burada başarılı bulduğumuz start up'ların Türkiye distribütörü olarak konumlandırmak da hedeflerimizden bir diğeri.

ODAKTAKİ KONULAR

Çalışma yaptığımız konuların başında yapay zekâ geliyor. Yapay zekânın her geçen gün daha çok konuşulduğu, ancak pratikte etkin şekilde hayata değen örneklerinin hala çok fazla olmadığı bugünlerde, bu teknolojileri müşterilerimizin gerçekten işine yarayacak, hayatlarını kolaylaştıracak şekilde hizmetine sunmak istiyoruz. Yapay zeka teknolojilerinin bankacılık dikeyinde çok farklı alanlarda kullanımları olmakla birlikte müşterilerimizin direkt olarak deneyimleyebileceği chatbot, voicebot konularında araştırmalar ve pilot uygulamalar

ÜSSÜ: MAXITECH

yaptık. Yakında müşterilerimizin beğenisine sunmak için çalışmalara devam ediyoruz.

Radarımızdaki önemli konulardan biri de mobil cihazlarda kullanılabilecek teknolojiler. Malum genç nüfusu ile Türkiye, mobil kullanım oranları açısından bakıldığında dünyanın en önde gelen ülkelerinden biri konumunda yer alıyor. İş Bankası'nın hizmetlerini mobil kanallardan her ay 120 bine yakın yeni müşterimizin kullanmaya başlaması, bunun en büyük göstergesi. Son rakamlara göre İşCep'i kullanan müşteri sayımız 5 milyon, Maximum Mobil'i kullanan müşteri sayımız ise 1 milyon seviyelerinde. Tabii bunda mobil kanallarımızdan 250'ye yakın işlem çeşidini müşterilerimize sunmamızın etkisi büyük oluyor. İşte tüm bu veriler, mobil teknolojilerin önemini çok net şekilde ortaya koyuyor.

DEĞERLİ İŞ BİRLİKLERİ

Burada beraber çalışmakta olduğumuz firmalar, Türkiye pazarı hakkında çok bilgi sahibi değil. Bu sebeple ülkemizi ve İş Bankası'nı en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyoruz, ülkemizdeki mobil teknoloji çözümlerini onlarla paylaştığımızda hepsinin çok şaşırdığını gözlemliyoruz.

Türkiye'de İşCep kullanmaya alışkın biri olarak Amerika'da bankacılık deneyimini tatminkar bulduğumuz söylenemez. Bu anlamda, Amerika her ne kadar teknolojik gelişmelerin merkezi olsa da bankacılıkta yenilikleri takip etme konusunda Türkiye'nin gerisinde kalabiliyor. Bu da fintech'ler için burada hareket alanı oluşturuyor ve onlara güzel fırsatlar sunuyor. Geleneksel bankalar rekabete ayak uydurabilmek için fintech'lerle iş birliği yapmanın önemini anlamış durumda ve her geçen gün duyurulan yeni iş birlikleri ile Amerikan bankalarının da hız kazandığını görüyoruz.

ETKİLEYİCİ İKİ TEKNOLOJİ

Özetle ister Amerika olsun ister Türkiye olsun, bankaların fintech ve diğer start up'larla yapacakları iş birliklerinin çok değerli olduğunu düşünüyoruz. İş Bankası olarak San Francisco'da olmamız bu konuya verdiğimiz önemin bir sonucu.

Son olarak ilgi alanımız içinde blockchain ve AR teknolojilerinin yer aldığını belirtmek istiyorum. Her iki teknolojinin de etkisinin büyük olacağını düşünüyoruz. Blockchain konusunda teknolojiye yön veren firmalarla irtibat halindeyiz. Dijital para birimlerini ayrı tutarsak blockchain teknolojileri aracısızlaştırma trendini hızlandıracak, kurumlar/sistemler arası işlemleri daha hızlı, güvenli ve az maliyetli hale getirecek.

Ben bu yazımı yazarken bir yandan Apple da Cupertino'daki yeni kampüsünde yeni telefonu iPhone X 'i tanıtıyordu. Gelişen teknolojiler, kameralar, grafik işlemciler AR/VR teknolojilerinin önünü her geçen gün daha çok açıyor. VR'in geniş kitlelere ulaşması henüz biraz daha zaman alacak gibi gözükse de mobil cihazlarımızda kullandığımız AR teknolojileri bizleri yepyeni deneyimlerle buluşturacak. Tüm bu yenilikler yaşanırken biz de İş Bankası olarak yeni teknolojileri doğduğu yerden müşterilerimizin hizmetine sunmaya devam edeceğiz."

DIGITAL HABER

E-TİCARETTE YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

Türkiye İş Bankası ve Hepsiburada'nın iş birliğiyle hayata geçen 'Alışveriş Kredisi' adlı yeni ödeme sistemi, Türkiye'de bir ilk. Bu uygulamada İş Bankası müşterileri, Hepsiburada'dan yapacakları 750 TL ile 15.000 TL arasındaki alışverişlerini, siparişlerini verdikleri sırada 48 aya varan taksitlerle kolaylıkla yapabiliyor. Banka müşterileri bu altyapı sayesinde alışveriş yaparken kredi faizine ek bir ücret ödemeden 7 gün 24 saat anında kredi kullanabiliyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, yaptığı açıklamada, e-ticaret sektöründe Türkiye'de bir ilk olan bu ödeme yöntemiyle banka olarak online alışveriş ve kredi ihtiyacını birleştirdiklerini vurguladı. Anında Alışveriş Kredisi'ne ilişkin detaylı bilgiye, isbank.com.tr'den, 0850 724 0 724 numaralı telefon şubesinden, İş Bankası şubelerinden ve hepsiburada.com üzerinden ulaşılabiliyor.

GİRİŞİM EKOSİSTEMİ BU ETKİNLİKTE BULUŞUYOR

Startups.watch'un düzenleyeceği "Türkiye Girişim Ekosistemi 2017/3" etkinliği 10 Ekim'de gerçekleşecek. Her üç ayda bir Türkiye'deki girişim ekosistemindeki yatırımların, resmi verilere göre takip edilip açıklandığı etkinlik üçüncü kez düzenleniyor.

Üçüncü çeyrekteki Türkiye'deki girişim ekosistemindeki paydaşların gelişmeleri, yatırımların aktaracağı etkinlikte Türkiye'nin öncü kurumları, yatırımcılar ve yatırım alanlar kendilerini ifade etme şansı bulacak. Kurumlar seçilen girişimcilere deneyimlerini de aktaracak. En çok yatırım alanları ve yatırım yapanları kapsayan etkinlik Kolektif House Levent'te gerçekleşecek.

STARTERSHUBXO'DA GERİ SAYIM BAŞLADI

2 Mart 2017'de başlayan, KPI bazlı girişim geliştirme programı StartersHubXO'nun bitmesine az bir süre kaldı. 18 Ekim'de gerçekleşecek Demoday'de girişimler ürünlerini, iş modellerini, program boyunca gösterdikleri büyümeyi ve ekiplerini yatırımcılara, girişim sermayesi fonları temsilcilerine ve iş ortaklarına sunacak. StartersHub, programı başarıyla tamamlayan ve ürününü pazara çıkaran tüm girişimlere yatırım yapacak.

Ana destekçileri İş Bankası, Microsoft, Intel ve Gedik Yatırım olan StartersHubXO'ya seçilen tüm girişimler, takım özelinde belirlenen performans metriklerine göre her ay değerlendirildi. Son aşamaya gelebilen girişimler, bir yandan süreçlerle ilgilenirken diğer yandan da sunumlarına hazırlanıyor.

Program sonunda Demoday'de programa seçilen 15 girişimden 8'i sahneye çıkacak.

GAMEX 2017'Yİ 150 BİN KİŞİ ZİYARET ETTİ

GameX Dijital Oyun ve Eğlence Fuarı, İş Bankası Maximum Kart'ın ana sponsorluğunda İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 14-17 Eylül 2017 tarihleri arasında gerçekleşti. Dijital oyun dünyasının en yeni dijital oyunlarını, oyun tutkunlarını, fenomen Youtuber ve streamerları, yerli ve yabancı dijital oyun firma ve markalarını bir araya getiren bu fuarda, İş Bankası Maximum Kart e-spor severlerle buluştu. 150 bini aşkın ziyaretçinin katılımıyla gerçekleşen GameX 2017 online fuar biletleri www.biletino.com'da İş Bankası Maximum Kart'a yüzde 50 indirimle satıldı. Maximum Kart standında düzenlenen eğlenceli yarışmalarla sürpriz hediyeler verildi, e-spor kitlesiyle birebir etkileşime geçildi. Maximum Kart, e-spora özel paylaşımları ile bu dünyadaki gençlerle iletişimine ve yeni iş birlikleri ile ilklere imza atmaya devam edecek.

Yeni nesil girişimcinin dergisi bayilerde

Aynı zamanda tablet ve telefonlarınızda

Google play 'DEN EDİNİN

App Store'dan İndirin

Türkiye'nin yükselen girişimcilik ruhu kendi dergisini yarattı. Capital ve Ekonomist dergilerinin kadroları tarafından hayata geçirilen girişim dünyasının en yenilikçi ve genç dergisi Start Up, 14. sayısında da yine dopdolu ve ilham veren bir içerikle bayilerde...

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

StartupDergisi StartupDergisi

www.startupdergi.com

workup

by Türkiye İş Bankası

HEDEFİNİ YÜKSEKLERE TAŞI

Workup girişimcilik programına katıl;
ürünün gelişsin, girişimin yükselişe geçsin.

Ayrıntılı bilgi: **www.workup.ist**

Yer: Kolektif House Levent
Adres: Esentepe Mahallesi, Harman Sokak No: 5, 34394 Şişli/İstanbul
İletişim: hello@workup.ist

KOLEKTIF HOUSE